

報道関係各位

2007年7月2日  
株式会社ネクスゲート  
株式会社プロジェクトニッポン  
株式会社Nexyz・VP

## 中小・ベンチャー企業向け新・商取引支援サイト 「ネクスゲート」開始のお知らせ

～業界初動画プレゼンテーションツールによる「ビジネス2.0」の実現～

経済産業省が立ち上げた起業家育成・支援事業ドリームゲートプロジェクトを管理するVECから委託を受けて同プロジェクトを運営する株式会社プロジェクトニッポン（本社：東京都新宿区 代表取締役：松谷卓也）と、プロモーションとマーケティングを手掛けるネクシィーズグループの投資事業会社である株式会社Nexyz・VP（本社：東京都渋谷区 代表取締役社長：近藤太香巳）は、中小・ベンチャー企業の活性化につながる新規企業間取引（受注・発注）を円滑に進めるためのプラットフォームとしてビジネスマッチングサイト「ネクスゲート（<http://www.nexgate.jp> 以下、当サイト）」ならびにB to Bに特化したマーケティング事業を展開する新会社『株式会社ネクスゲート（本社：東京都渋谷区 代表取締役社長：初倉宏哉 以下、ネクスゲート）』を共同出資により設立いたしました。

ネクスゲートでは、7月2日より当サイトをオープンし、全てのサービスを開始いたします。

当サイトは、仕事の発注先やビジネスパートナーを探している企業（以下、発注者）と、新規顧客を効率よく獲得したいと考えている企業（以下、出展者）をインターネット上において、見積依頼と見積提出、比較検討を通して、取引したい企業との商談を確立させるビジネスマッチングサービスを展開いたします。

2007年度版中小企業白書によると中小企業全体では景気動向指数（DI）が上昇傾向にありますが企業規模に比例し、まだまだ厳しい環境下にあること（1）は間違いありません。企業間取引関係の変化に関する実態調査では、従来限られた大口の取引先としか付き合っていなかった中小企業において、新規の取引先（仕入先・販売先ともに）を増やし、リスク分散を行う取引関係のメッシュ化（2）を行った企業ほど売上高も堅調に推移しはじめています。しかし、その取引先増加にともない情報のやりとりの煩雑化も一方で課題といえます。

そこで、より多くの円滑な取引を実践していただけるよう、出展者が見積提出を行う際、価格だけでなく、提案資料や動画によるプレゼンテーションを同時に提出できるWEB営業プレゼンテーションツールを開発し、発注者が商品力・提案力・サービスや企業姿勢などを判断材料に加えることを可能にしました。当社はこのしくみを「Nexgate ビジネス2.0」と名付け、企業間の自由闊達な情報交換機能を実現してまいります。

ネクスゲートでは、出展者よりシステム利用料を年間契約で課金（発注者は無料）し、サイトオープン前のテストマーケティング段階において、約100社からの出展者申し込み（7月2日現在）があり、2007年度の目標を出展者数1000社、売上高2億円とし、サイト上からの募集・DM/FAXによる案内・テレマーケティングにて営業を展開いたします。なお、将来的には当サイトにおけるバナーやメール等の広告料収入を見込んでおります。

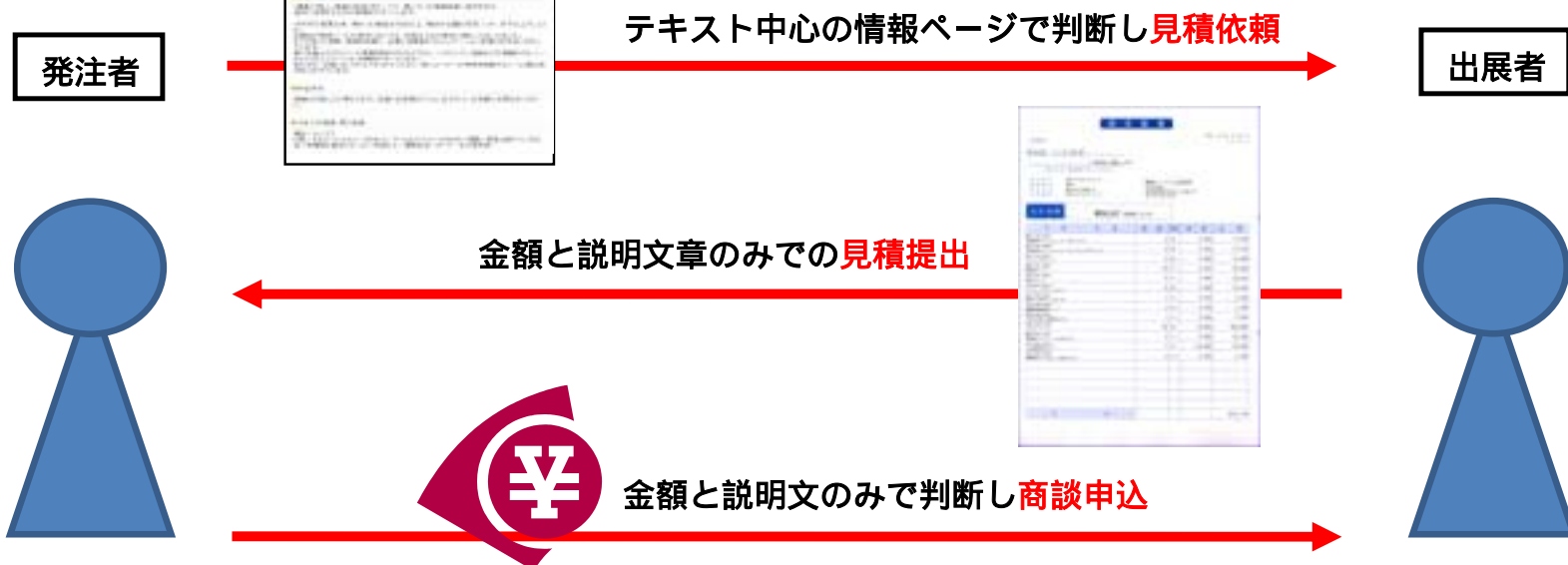
今後は、プロジェクトニッポンの起業家育成・支援事業で培ったノウハウや人的ネットワークと、ネクシィーズグループが所有するマーケティング力の相乗効果を生むジョイントベンチャー企業として、B to Bに特化した企画・マーケティングサービスを展開し、日本の中小・ベンチャー市場の成長・発展に貢献してまいります。

以上

## ■従来型のマッチングサイトからビジネス2.0へ

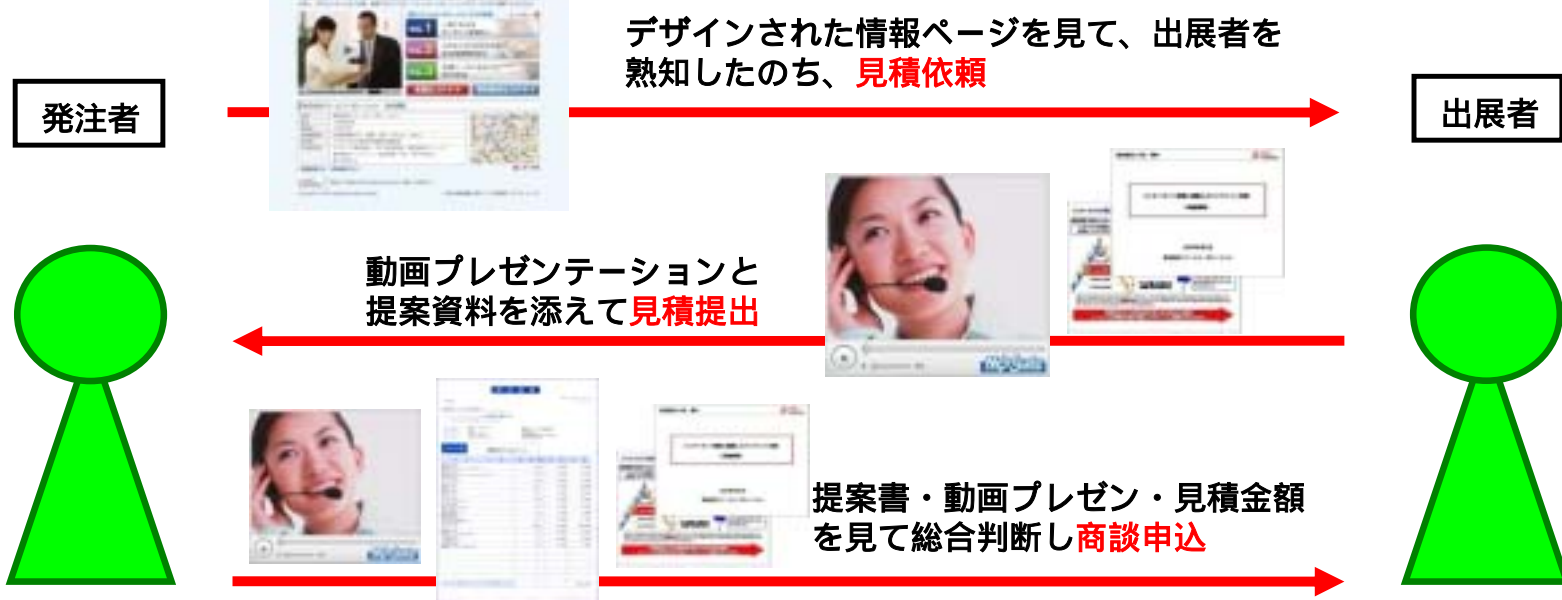
### 既存の マッチングサイト

- テキストで伝えられる情報量は少なく、見積依頼内容に具体性を持たせにくい。
- 金額のみの提示のため出展者がどんな企業か伝わりにくい。
- 金額とわずかな説明文章で判断を下すため、商談申込を行った場合でも取引成立に至るまでの精度が高くない。



### ネクスゲートで実現 ビジネス2.0

- デザインイメージで伝える情報量が増加し、見積依頼内容の具体性が高まる。
- 動画プレゼンテーションと提案書の提示より出展者に対する信頼感が増加する。
- 動画・提案書・見積情報による多角的な比較検討で商談申込後の取引成立精度が向上する。



## ■ネクスゲートサイト概要

ネクスゲートでは、出展者の企業情報ページにおいて、デザイン性の高いページ制作や、googleMapsとのマッシュアップ機能などを、操作性の高い管理画面で簡単に制作できるプラットフォームを構築し、より魅力的な企業プロモーションを簡単に行える環境を提供します。

### [使いやすさを追求したTOPページ]



#### 特集記事

ビジネストレンドを取り入れた特集を企画し、ユーザーに取引先選びのノウハウや知識を提供する記事を展開します。

#### 一括見積機能

発注者が、取引したい商品・サービスを提供する業種を選択し、それぞれの商品・サービスの見積作成に必要な諸条件を入力するだけで、同一業種すべての出展者に向け見積依頼を行えます。

#### 業種別企業検索

サイトオープン時には全9カテゴリ、計53業種の中から、発注したい業種を選択すれば、各業種に登録された企業情報に絞りこんで検索できます。

### [ビジネス2.0を具現化するサイトデザイン]



#### 自由度の高いデザイン

企業情報ページのデザインを出展企業にて簡単に編集・掲載できる仕組みを構築。文字情報だけでは伝わらない企業イメージや、商品・サービスのイメージを伝えることが可能です。

#### 動画CMによるPR

ビジネス2.0を実現する企業PR用の動画や、社長・営業マンによる挨拶など、文字やデザインページだけでは伝えきれない企業姿勢や人柄、企業の歴史、等の情報を伝えることが可能です。

#### googleMapsとのマッシュアップ

住所情報に連動して、googleMaps上に企業所在地を表示させることが可能です。所在地を明示させることで、安心感や信頼感の担保と地域内でのビジネスマッチングを実現します。

## ■ネクスゲート企業概要

### 会社概要

|         |                                                                                                                                                                      |
|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 会 社 名   | 株式会社ネクスゲート                                                                                                                                                           |
| U R L   | <a href="http://www.nexgate.jp">http://www.nexgate.jp</a>                                                                                                            |
| 本社所在地   | 〒150-0031<br>東京都渋谷区桜丘町20番4号ネクシィーズ スクエアビル<br>TEL 03-6415-1414 FAX 03- 3476-7876                                                                                       |
| 代 表 者   |                                                                                                                                                                      |
| 設 立     |                                                                                                                                                                      |
| 資 本 金   | 35,930,000円（資本準備準備金含む）                                                                                                                                               |
| 役 員 構 成 | 代表取締役社長 C E O 初 倉 宏 哉<br>取締役 C O O<br>兼 ビジネスリスティング事業部長 井 上 良 太<br>取締役 C M O<br>兼 マーケティング事業部長 吉 尾 寛 二 郎<br>取締役 松 谷 卓 也<br>取締役 近 藤 太 香 巳<br>監査役 長 谷 部 恵<br>監査役 松 井 康 弘 |
| 主 要 株 主 | 株式会社プロジェクトニッポン 50.1%<br>株式会社N e x y z . V P 49.9%                                                                                                                    |

### 【本件に関する問い合わせ先】

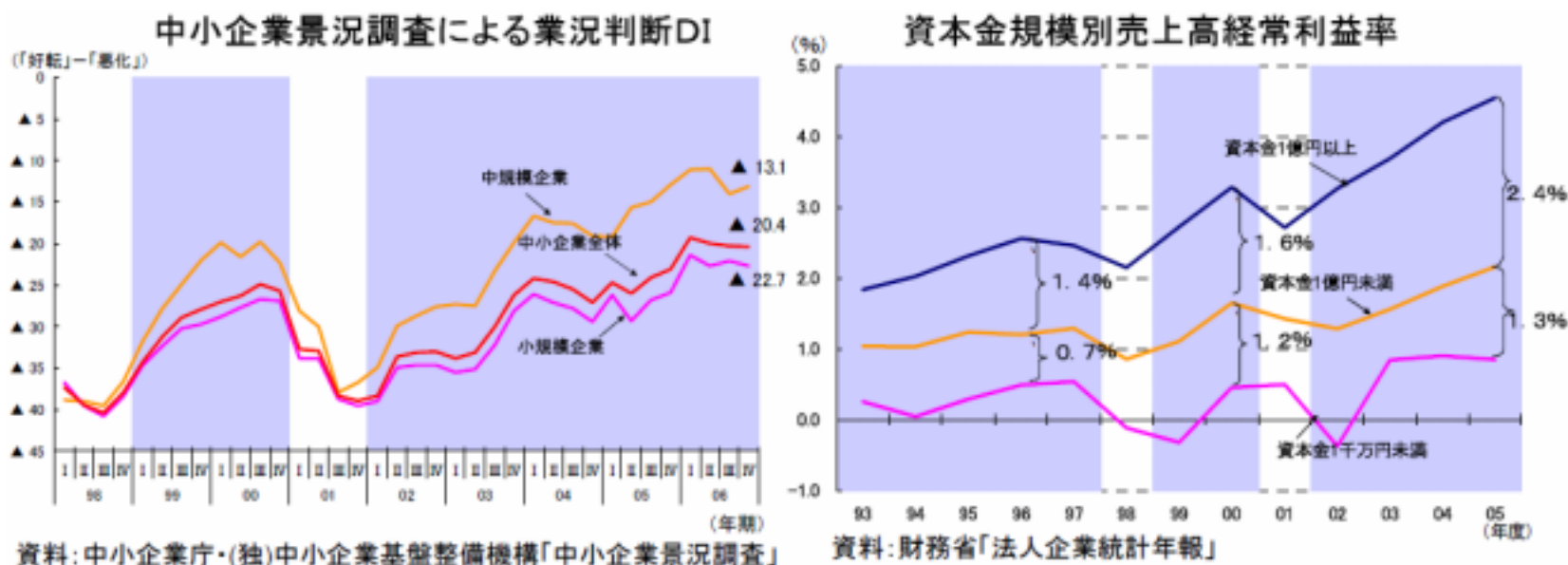


- ・株式会社ネクスゲート 広報担当：島崎 03-6415-1414
- ・株式会社プロジェクトニッポン 広報担当：松谷 03-3356-9121
- ・株式会社ネクシィーズ グループ広報担当 03-6415-1178

## 別紙 1 中小企業白書2007年版より抜粋

この事業構築背景には、ドリームゲートにおける起業家育成・支援事業を通して、起業家・経営者から「ベンチャーで事業展開する上で、仕事の依頼先やビジネスパートナーの選定に非常に苦勞をした」「設立当初は限られた創業メンバーでの業務に忙殺され新規の顧客獲得に手が回らない」という声上がる機会が多く、その課題解決の方法として両者を結び付け、さらに中小企業・ベンチャー企業の利益を確保するため、成長・発展に貢献できる仕組みの構築が急務であったことにあります。

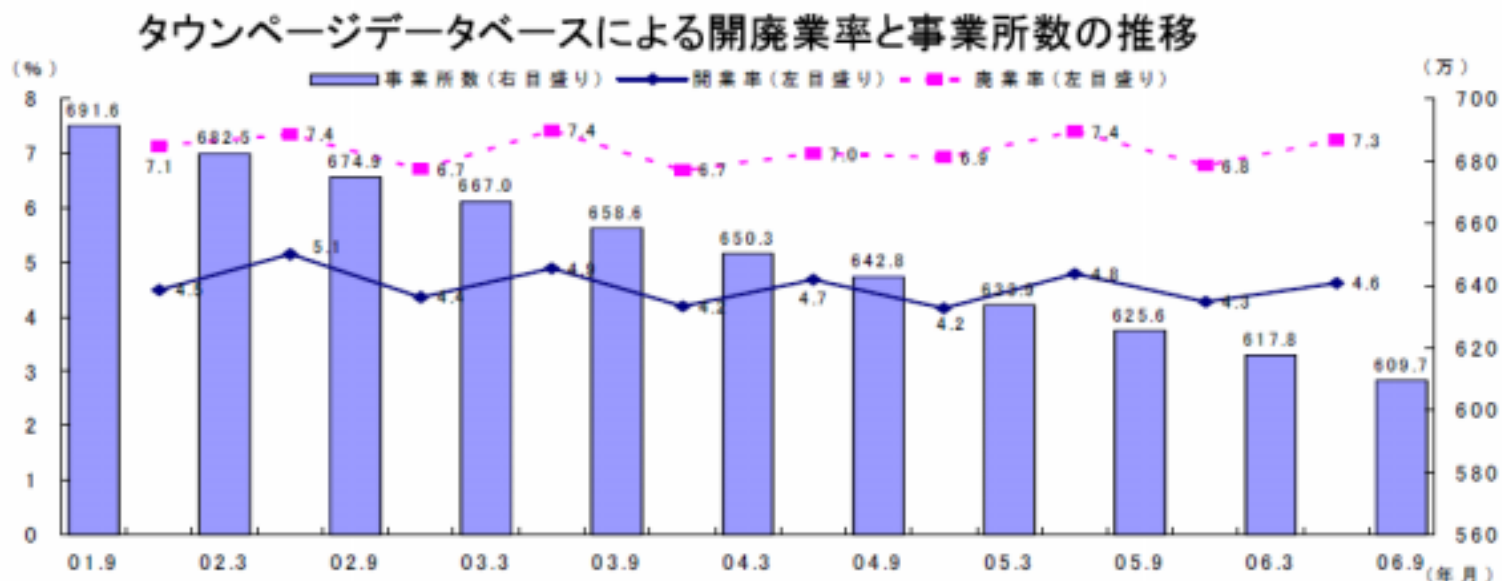
また、2007年度版中小企業白書にも企業間取引関係の変化に関する実態調査において以下のような調査データが挙がっており、日本の景気は好転をはじめているが、中小企業をとりまく環境は、まだまだ厳しく、本当の好景気を生むにはその支援事業の構築は必須事項です。



注: DI = 景気動向指数。Diffusion Index (ディフュージョン・インデックス)

各調査項目について「増加」(上昇、好転)した企業割合から、「減少」(低下、悪化)した企業割合を差し引いた値である。例えば、売上額で「増加」30%、「不変」50%、「減少」20%の場合のDIは、 $30 - 20 = 10$ となる。

以下のように、開業率よりも廃業率が多い状況は変化しておらず、事業所数も下降の一途をたどっています。

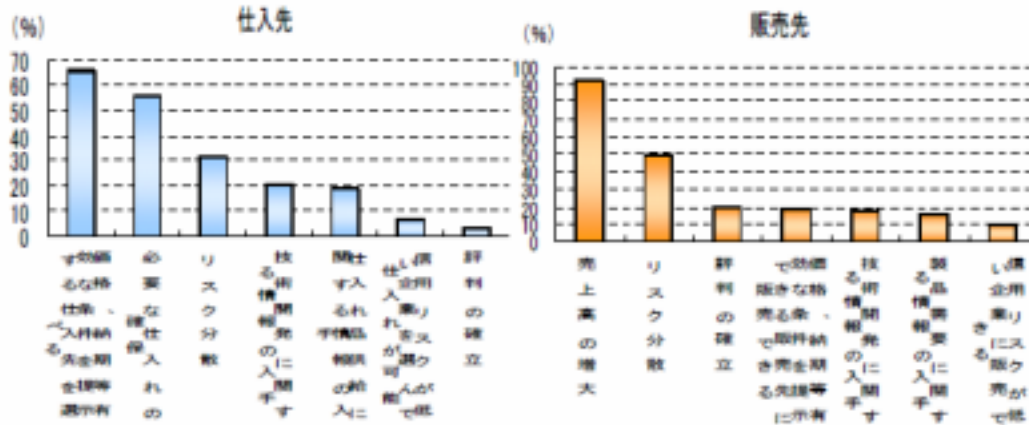


(注) 2001～2004年の開業率は4.2%、廃業率は6.4%(事業所ベース)

このような状況下において、企業間取引関係にも変化が現れ、従来限られた大口の取引先としか付き合っていなかった中小企業において、新規の取引先（仕入先・販売先ともに）を増やし、リスク分散を行う取引関係の「メッシュ化」が進んでいます。

○ 仕入先、販売先数増加の背景にあるメリットとしては、売上高の増大、必要となる仕入の確保、リスク分散、有利な取引条件を提示する企業の選別などがある。

仕入先、販売先を増加させるメリット

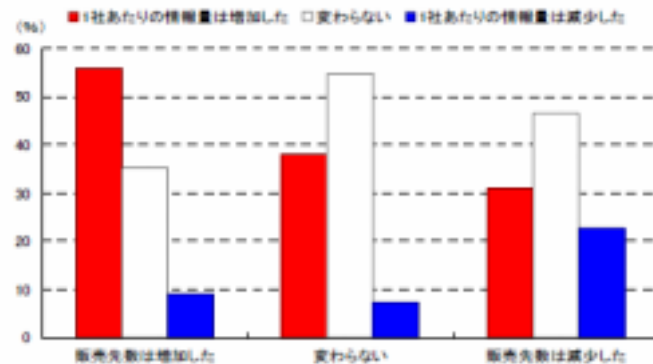


資料：株式会社通研「企業間取引関係の変化に関する実態調査」（2006年12月）

この状況下において、さらに取引先1社とやりとりする情報量は、増加傾向にあり、取引先の多様化と併せて、中小企業の業務の煩雑化は益々進んでいます。しかし、以下のグラフにあるとおり、販売先が増加し、かつ各販売先との情報のやりとりが緊密化している企業は、売上高も堅調に推移しており、私どもはここに着目いたしました。

○ メッシュ化が進展しているにもかかわらず、企業間でやりとりされる1社あたりの情報の量は増加。特に、取引先を増加させた企業でこの傾向が著しい。

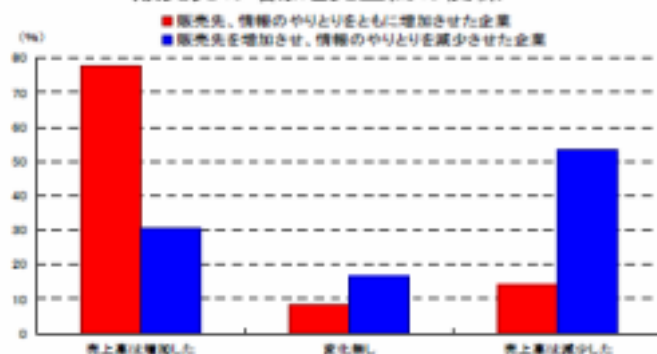
10年前と比較した1社あたり情報のやりとりの変化



資料：株式会社通研「企業間取引関係の変化に関する実態調査Ⅰ」（2006年12月）

○ 販売先の増加にもかかわらず、各販売先との情報のやりとりを緊密化している企業は、売上高も堅調に推移。

販売先の増加と売上高の関係



資料：株式会社通研「企業間取引関係の変化に関する実態調査」（2006年12月）